



## L'intervista

Massimo Bucci  
(Bucci Industries):  
«Essere re nelle nicchie»

5



## Pianeta lavoro

La vecchia guardia  
ai giovani: «Fate un'Opa  
sulla cooperazione»

10-11



## Territori e città

Al via il Saie 2016  
tra materiali resilienti  
e voglia di ripresa

12

# CORRIERE IMPRESE

EMILIA-ROMAGNA

UOMINI, AZIENDE, TERRITORI

C

## L'editoriale

## Alla fine della fiera, chi paga?

di Angelo Ciancarella

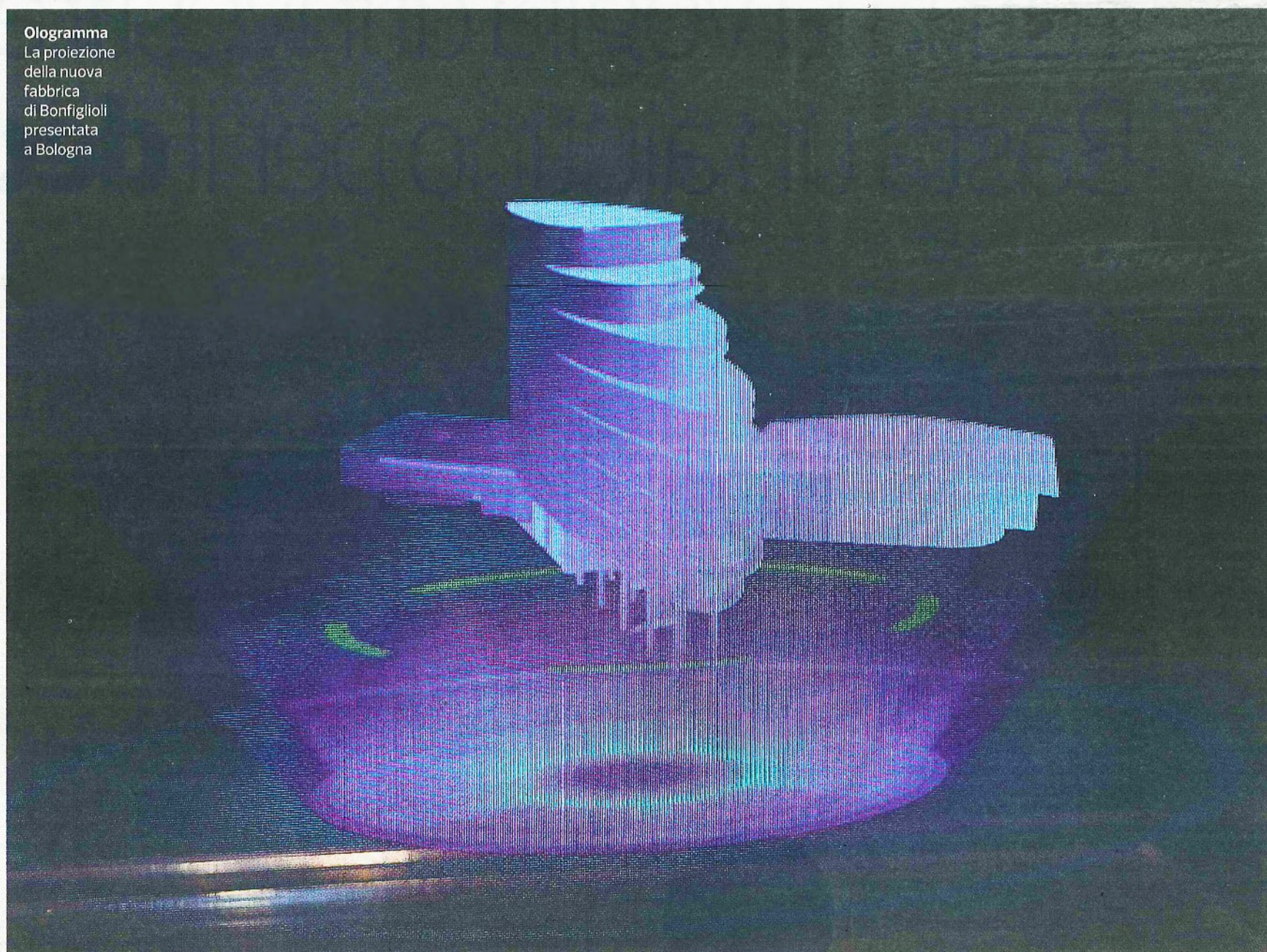
Il nuovo piano industriale è allo studio: il presidente Franco Boni lo ha confermato al tavolo di lavoro della Città metropolitana. Lo aspettiamo da fine maggio, quando il cda di Bologna Fiere misurerà in 9 milioni di euro la perdita 2015 e annuncerà «un piano decennale di investimenti lacrime e sangue». Gli investimenti evocano sviluppo; lacrime e sangue, razionalizzazioni, dismissioni, ristrutturazioni. Occorrono entrambi, ma non tutti capirono.

A ridosso delle grandi manifestazioni d'autunno, il temporale: 123 esuberi, mobilitazione generale, preoccupazione sacrosanta, appello degli enti locali a sospendere la misura fino al piano di sviluppo e alle decisioni dei soci. Appello accolto.

La dozzina di soci privati (tra loro eterogenei: dal cosiddetto socio industriale GI Events, alle fondazioni bancarie e alle moltitudini di associazioni di categoria) non gradisce la fiera pubblica, ma non ha voglia di ricapitalizzare. Il generoso Comune di Bologna, terzo azionista con l'11,4%, taglia corto: «Se i privati non vogliono investire — avverte il sindaco Merola — lo faremo noi, e la fiera sarà pubblica». Facile a dirsi, perché la Regione (con la quota della Provincia, primo socio al 21%) fruga nelle pieghe del bilancio per scucire 5 milioni di euro. E la Camera di commercio fa i conti con lo striminzito bilancio.

continua a pagina 15

Ologramma  
La proiezione  
della nuova  
fabbrica  
di Bonfiglioli  
presentata  
a Bologna



## Il futuro è nel cassetto

Decine e decine di imprese della via Emilia hanno pronti progetti di investimento in innovazione per oltre 500 milioni. Basterebbe rifinanziare la legge Sabatini, i bandi

Por Fesr e Horizon 2020. Marchesini (Confindustria): «Momento irripetibile, non lasciamocelo sfuggire». La Regione lavora per portare il Fraunhofer a Bologna

## L'intervento

Adriatico, il luogo dove testare la transizione dell'Oil & Gas come insegnava Enrico Mattei

di Gianni Bessi

«Ma l'investimento di 600 milioni in tre anni che ha annunciato Eni sarebbe stato possibile se al referendum dello scorso aprile avessero vinto i No-Triv?» Questa è la domanda che mi ha rivolto un lavoratore del distretto Oil & Gas di Ravenna. La mia risposta è stata «no».

Il perché è presto detto: l'annuncio che Claudio Descalzi ha voluto fare proprio a Ravenna venerdì 7 ottobre — alla presenza del sindaco di Ravenna Michele De Pascale — cioè che il

gigante italiano dell'energia ha previsto 30 milioni da investire nel 2017 e oltre 600 milioni nel suo piano industriale triennale per sviluppare l'attività nell'area adriatica sarebbe stato impensabile un anno fa. Sta cambiando l'atmosfera attorno al settore Oil & Gas, nel senso che si sta recuperando la percezione che sia un'attività strategica per il sistema industriale italiano. E la scelta di Eni di investire 600 milioni sia un segnale forte in questo senso.

Così come è un segnale forte la decisione dell'ad di Eni di scegliere l'Offshore mediterranean conference di Ravenna, prevista dal 29 al 31 marzo 2017 e che, come ha confermato il presidente Renzo Righini, avrà come tema «La transizione verso un mix energetico sostenibile: il contributo dell'Oil & Gas», per spiegare questa strategia di investimento.

continua a pagina 15



## STUDIO TORTA

www.studiotorta.com

Consulenti in Proprietà Industriale

Brevetti

Contratti

Marchi

Ricerche

Design

Pareri

viale Antonio Silvani 6, Bologna

## MONOPOLI

# Custom, il Pos vuole tornare in Italia

Nata in un garage di Parma nel '92, oggi la sua tecnologia per registratori di cassa e biglietterie è arrivata in 50 Paesi. L'ad Stradi: «Abbiamo delocalizzato per rimanere competitivi, rientreremo il prima possibile»

## Chi è



● Carlo Stradi, presidente e amministratore delegato di Custom

● Ha fondato l'azienda a Parma nel 1992 con Alberto Campanini

● Ha una rete commerciale con oltre 360 professionisti, ai quali si aggiungono 356 dipendenti

Custom deriva da costumizzare, personalizzare. E a Fontevivo, vicino Parma, si personalizza qualsiasi cosa. Persino i telefonini. «Nel marzo 2016 siamo diventati soci di maggioranza in Netrising, società specializzata in applicazioni per tablet e smartphone, diventando in poco tempo leader nelle app store (vedi articolo sotto). Abbiamo persino superato un colosso come Seat, nonostante qualcuno credeva fossimo dei pazzi: non vorrete mica fare concorrenza alla Apple, ci dicevano. Ma se vendo un'applicazione come faccio a non dare al cliente anche un telefonino adatto a farla funzionare in base alle sue esigenze?». Per Carlo Stradi, ex pilota modenese ed eterno studente fuoricorso di Giurisprudenza, nulla è impossibile. Lo dimostra la sua storia e quella del gruppo Custom, una galassia di soluzioni per la stampa che sta per chiudere l'anno fiscale con un fatturato da oltre 96 milioni di euro.

Tutto ha inizio nel 1992: Carlo, che si mantiene all'università facendo il rappresentante di stampanti, conosce Alberto Campanini, perito elettronico e collezionista di sistemi di comunicazione della Seconda Guerra Mondiale. «Si impara sempre, soprattutto dal passato» confida oggi Alberto, responsabile della direzione tecnica e consigliere delegato di Custom. «È un genio, non ho mai smesso di pensarlo» gli fa eco Carlo, il presidente. Appena entrata in vigore una normativa che impone agli

automobilisti di circolare con un certificato sulle emissioni dei gas di scarico, i due si chiudono in un garage di Fontevivo e riescono a collegare una stampante a un opacimetro, strumento che misura il fumo delle vetture. È l'inizio di un'avventura imprenditoriale di successo pronta a spegnere le sue prime 25 candeline in tutti i continenti.

Registratori di cassa, Pos, bancomat, biglietti ferroviari e aerei, etichette bagagli, lotterie, ticket per concerti, chioschi self-service, negozi di lusso, supermercati: la tecnologia di Custom è in 50 Paesi. Dall'entrata di Buckingham Palace all'aeroporto JFK di New York, fino a dei registratori di cassa portatili inventati per gli ambulanti di Kenya, Tanzania, Zimbabwe e Malawi. In giro per il mondo, Custom ha poi una rete commerciale con oltre 360 professionisti, ai quali si aggiungono 356 dipendenti (età media 30 anni, il 50% ingegneri e tantissime donne) tra India, Cina, Brasile, Romania, Gallarate, Ivrea e Fontevivo, dove al posto di quel piccolo garage, oggi c'è un'area produttiva da 6.500 metri quadrati: Custom conta su 5 stabilimenti di produ-



**Concorrenza**  
Abbiamo persino superato un colosso come Seat, nonostante qualcuno credeva fossimo dei pazzi



zione in 3 continenti.

«Qui ci occupiamo di elettronica, della progettazione di hardware e software e della produzione di macchine che richiedono maggiore ingegnerizzazione e precisione, come la PP54». Il riferimento del presidente è al prodotto di punta del gruppo, un vero e proprio sistema centralizzato in grado di automatizzare la gestione di un intero parcheggio. Ma vicino Parma si fa tantissima ricerca, si studiano dalla A alla Z macchine che richiedono investimenti minimi di 100.000 euro e si collaudano i prototipi da assemblare in un secondo tempo negli stabilimenti stranieri.

«Dieci anni fa la delocaliz-

zazione è stata una scelta obbligata per restare competitivi — spiega Stradi — e anche se in Italia è rimasta la parte più importante dell'azienda, vorremmo rientrare il prima possibile». Il 54% di un fatturato dal trend inarrestabile (nel 2001 era di 12,8 milioni di euro) arriva dall'estero, mentre gran parte del business è spinto dalle divisioni aziendali storiche: automazione industriale, punti vendita e bigliettazione per le ferrovie. Con l'entrata nel gruppo attualmente composto da 8 marchi della romagnola Netrising, l'ultima arrivata è invece la divisione Custom Phone. E per capirne le potenzialità, basta un

**Produzione**  
Una dipendente assembla un registratore nello stabilimento Custom di Fontevivo (Parma)

esempio: i sempre più diffusi palmari usati per le ordinazioni in ristorante hanno bisogno di una particolare tecnologia per essere collegati al registratore di cassa o ad altri dispositivi per gestire le comande. Ed è qui che entra in gioco Custom.

«In Europa non esiste una realtà come questa, ma vogliamo crescere ancora — conclude Stradi — rispetto ai primi anni, quando dovevamo acquistare le macchine dall'estero, oggi facciamo tutto noi. Ed essere indipendenti vuole dire saper soddisfare ogni tipo di richiesta: il nostro motto, infatti, è "always on", sempre pronti».

**Beppe Facchini**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## E con Netrising sbarca nel mondo degli smartphone

L'impresa cervese, acquisita due anni fa, è specializzata in app: l'ultima, per la sicurezza dei ferrovieri austriaci



**Nicolosi**  
Il numero dei dipendenti è in crescita perché siamo sempre in cerca delle menti migliori

e ferrovie austriache Öbb hanno scelto Netrising per la sicurezza del proprio personale. L'azienda di Cervia è in espansione e si è specializzata nelle progettazioni di app per smartphone e tablet. L'ultimo progetto realizzato e consegnato è indirizzato al mercato d'Oltralpe dove c'era un'esigenza di sicurezza da soddisfare.

«In Austria la malavita colpisce chi lavora nelle ferrovie — ha spiegato Fabrizio Nicolosi, il fondatore trentenne di Netrising — e mette nel mirino chi va a prelevare quanto versato nelle casse delle biglietterie automatiche. Abbiamo fatto un incontro chiarificatore con le ferrovie austriache e poi abbiamo iniziato a sviluppare una soluzione che consentisse di garantire maggiore sicurezza al loro personale».

L'applicazione si integra pienamente con i sensori dello smartphone e, ad esempio, rileva uno sbalzo di altezza in caso di caduta improvvisa e violenta. Con il gps si può conoscere l'esatta posizione del-

l'impiegato e quando scatta l'allarme, la centrale operativa sa praticamente in tempo reale la presenza di un pericolo e dove è situato. Un altro elemento ideato da Netrising è l'abbassamento di volume della suoneria del telefonino in caso di chiamata di emergenza, così da evitare di essere scoperti.

La soluzione sviluppata per le ferrovie austriache è solo una delle ultime applicazioni presentate dall'azienda di Cervia. L'elenco è molto lungo, anzi è il più lungo che c'è in Italia visto che Netrising è la realtà italiana con il maggior numero di app realizzate. Ha raggiunto quota di 283 e se si aggiungono quelle in corso d'opera si sfiorano le 300. Un primato che ha consentito di superare il colosso Seat Pagine Gialle che segue.

Anno spartiacque per l'azienda, nata nel 2011, è stato il 2014, con l'entrata nel capitale di Custom Spa, impresa di Fontevivo molto conosciuta nel settore dei registratori di cassa. «Eravamo già sul mercato da qualche anno — ha ricordato



Nicolosi — e la voglia di crescere e svilupparci era una delle nostre prerogative. Sono riuscito ad avere la possibilità di presentare il nostro lavoro ai vertici della Custom e ho illustrato le potenzialità dei progetti che si potevano sviluppare. Quando finì la presentazione mi fu chiesta una cosa sola: «Come possiamo entrare nella

vostra società?». Così dal 2014 Custom ha esteso i suoi asset anche al mercato dell'internet delle cose. A oggi è proprietaria del 52% di Netrising mentre il 24% è controllato da Nicolosi in qualità di consigliere delegato e fondatore; il restante 24% è di Areca System. Quest'ultima distribuisce i prodotti Custom per il centro e Nord Italia ed è

**Giovani**  
Il fondatore Fabrizio Nicolosi con alcuni dipendenti di Netrising negli uffici di Cervia

guidata da Andrea Ferrari, allo stesso tempo ad di Netrising.

I campi di intervento delle applicazioni sono i più disparati. Si passa dai servizi per singole attività a gruppi musicali, associazioni di categoria e professionisti. L'entrata di Custom ha pesato anche sul fatturato che ha così conosciuto un'impennata. Nell'ultimo esercizio, quello del 2015 si è attestato a 300.000 euro (+70% rispetto quello del 2014).

«Attualmente in Netrising lavorano 10 persone tutte sotto i trent'anni. Sono il traino dell'azienda, i traguardi che stiamo raggiungendo li dobbiamo anche a loro. Il numero dei dipendenti è in crescita perché siamo sempre in cerca delle menti migliori e abbiamo appena assunto due nuovi professionisti. In questo momento abbiamo vari progetti importanti non ancora chiusi, con aziende che si sono avvicinate grazie all'app delle ferrovie e alla rete Custom».

**Alessandro Mazza**

© RIPRODUZIONE RISERVATA